

신체 만족도와 화장 태도에 따른 성인 여성의 매슬로우 욕구와 화장 행동에 관한 연구

최수경* · 강경자*

마산대학 뷰티케어학부, 경상대학교 의류학전공*

A Study of Maslow Need and Make-up Behavior of Women by Body Cathexis and Make-up Attitude

Su-Koung Choi^{*} and Koung-Ja Kang

Dept. of Beauty-Care, Masan College

Dept. of Clothing and Textile, Gyeongsang University

(2006. 4. 18. 접수 : 2006. 6. 12. 채택)

Abstract

The women selected by random sampling were classified into four groups by their body cathexis and Make-up attitude in order to investigate differences in Maslow Need and Make-up behavior. Cluster was classified into four groups: positive congruity(G1), positive incongruity(G2), negative congruity(G3), negative incongruity(G4). The result are as follows: Four groups showed meaningful difference each other between the peculiarity of need. That is, this thesis examined the strength of seven needs and found out that G1 group had the strongest needs in seven ones, comparing with four groups. Next, this thesis found out that G2 had the strongest ones in belonging need, self-respect need, and aesthetic need, and that G4 had the strongest ones in physiology need, self-realization need, and recognition need. So it showed somewhat a little difference among groups. G1 > G2 > G3 > G4, in order, emphasized fashion, alignment, ostentation, and tool in Make-up behaviors, and customs, and G1 > G2 > G4 > G3, in order, emphasized respective peculiarity.

Key words: maslow need(매슬로우 욕구), make-up behavior(화장 행동), body cathexis(신체 만족도), make-up attitude(화장 태도).

I. 서론

사람들은 얼굴 모습이나 체형 등이 각기 다르다. 어떤 사람은 자신의 외모에 만족하고 어떤 사람은 만족하지 못한다. 그러나 아름답고 매력적인 사람이 되고 싶은 욕망은 누구나 가지고 있다. 이러한 목적

때문에 사람들은 자신의 외모를 보완하고 좋은 인상을 주기 위한 수단으로 화장을 하거나 의복과 장신구로 치장하게 된다. 대체로 사람들은 외모에 따라 타인을 평가하고 자신도 그에 따라 평가받는다고 생각하는 경향이 있다. 그러나 용모는 후천적으로 완전히 바꿀 수 없어 화장이나 의복의 변화를 통해 다른 이미지로 평가받고자 한다. 이는 결국 신체나 얼

* 교신저자 E-mail : esk5257@hanmail.net

굴에 대한 만족과 불만족이 의복이나 화장을 통해 보상받을 수 있음을 시사하는 것이다. 이와 같이 신체에 대한 만족도는 자아개념의 일부분으로써 소비자의 상품 소비를 유도하는 중요한 개념이 되므로 신체 만족도와 화장 태도를 소비자 행동과 관련시켜 설명하는 것은 의미가 있다고 본다.

현대 사회는 토털 패션의 경향을 띄고 있다. 의복과 함께 헤어스타일, 화장, 액세서리 등이 변전하는 패션의 중요한 부분으로 인식되면서 다양한 미적 표현의 요소로 작용하게 된다. 그러나 화장을 통한 표현방법은 사람마다 다를 수 있다.

그렇다면 사람들은 왜 특정한 화장 행동을 하게 되는가? 이를 제대로 알려면 그 동기가 규명되어야 하지만 그 동기를 정확히 밝히는 것은 쉬운 일이 아니다. Johnes 등¹⁾과 같은 심리학자들은 많은 사람들이 비슷한 상황에서 비슷하게 행동하게 되므로 동기로 개인의 행동을 설명하는 것이 상황적인 힘보다 더 중요한 것으로 인식될 수 있다고 하여 내적 동기의 규명은 소비자의 화장 행동이 실제로 매우 다르게 나타나는 것을 상당 부분 설명해 줄 수 있을 것으로 생각된다. Ryan²⁾은 그러한 동기 가운데 하나가 욕구 충족설임을 지적하였고, Wendall³⁾은 인간 행위는 근본적으로 욕구에 의해서 시작되고 유지된다고 보았다. Maslow⁴⁾도 인간의 욕구를 동기로 설명하면서 어떤 행동은 여러 욕구들에 의해서 그 강도와 중요

도에 따라서 결정될 수 있다고 하였고, 강경자⁵⁾는 Maslow 욕구가 의복 행동을 설명하는 동기로 작용함을 밝혀서 의복과 함께 화장이 코디네이션 되는 토털 패션의 경향을 볼 때 같은 맥락에서 화장 행동의 동기 또한 규명될 수 있다고 본다. 그러나 선행 연구들에서는 화장품 구매 행동 측면⁶⁻⁸⁾, 화장 행동에 미치는 영향 변인^{9,10)}, 화장에 대한 이미지 지각^{11,12)} 등에 관한 연구들이 이루어져 왔다. 그러나 화장 행동에 미치는 심리적 요인, 즉 동기가 되는 욕구의 영향은 다루어지지 않고 있다. 따라서 정보화 시대에 다양한 소비자의 요구를 심리적 측면에서 파악할 필요가 있다고 본다.

본 연구에서는 신체에 대한 개념이 화장 태도에도 영향을 미칠 것으로 생각되어 성인 여성을 신체 만족도와 화장 태도의 일치 여부에 따라 세분한 후 세분 집단의 특성에 따라 화장 행동에서 차이가 있을 것으로 보고 이들 세분 집단간의 기본 욕구, 화장 행동의 차이를 밝히고 기본 욕구와 화장 행동 간의 관련성을 규명하는데 목적이 있다. 또한 소비자는 개인의 욕구를 만족시키기 위한 선택을 하게 되므로 화장품 구매시 행하는 화장 행동을 Maslow 욕구와 관련시켜 분석함으로써 소비자의 내적 동기를 파악하여 사회심리학적 연구의 기초 자료를 제공함은 물론 세분된 각각의 목표 시장에 대한 적절한 화장품 개발이나 마케팅 전략 수립을 위한 여성 소비자들의

- 1) E. E. Jones and K. E. David, "From Acts to Disposition: The Attribution Process in Person Perception," in L. Berkowitz, ed. *Advances in Experimental Social Psychology* (New York: Academy Press, 1965), pp. 40-45.
- 2) M. S. Ryan, *Clothing: A Study in Human Behavior* (New York: Holt, Rinehart & Winston Inc., 1966), p. 77.
- 3) W. Wendall, *Psychology in Living* (New York: MacMillan Co, 1947), p. 378.
- 4) A. H. Maslow, *Motivation and Personality* (New York: Harper and Bros., 1954).
- 5) 강경자, "Maslow의 기본 욕구가 의복의 동조 및 개성에 미치는 영향," *한국의류학회지* 16권 4호 (1992), pp. 439-441.
- 6) 조영우, "화장품 소비자의 라이프스타일과 구매행동에 관한 연구" (전남대학교 경영대학원 석사학위논문, 1997).
- 7) 공유비, "화장품 구매행동에 관한 연구-10~20대 여성의 라이프 스타일을 중심으로-" (청주대학교 대학원 석사학위논문, 1999).
- 8) 이미경, "우리나라 여성들의 라이프스타일과 화장품 구매행동에 관한 연구" (전남대학교 경영대학원 석사학위논문, 2000).
- 9) 전연숙, "여성의 화장에 대한 의식행태와 관련 요인" (경산대학교 보건대학원 석사학위논문, 2000).
- 10) 백경진, 김미경, "화장 행동과 영향변인 연구-의복관련도, 연령, 얼굴만족도를 중심으로-" *한국의류학회지* 28권 7호 (2004), pp. 892-903.
- 11) 윤소영, "메이크업과 헤어스타일이 인상형성에 미치는 영향" (대구가톨릭대학교 대학원 석사학위논문, 2001).
- 12) 이연희, "색채화장이 얼굴 이미지 지각에 미치는 영향-유행에추색을 중심으로" (성신여자대학교 대학원 박사학위논문, 2001).

요구를 파악할 수 있는 실증적 자료를 제공하고자 한다.

II. 이론적 배경

1. 신체 만족도와 화장 태도

신체 만족도는 자아개념의 한 부분으로 Kaiser¹³⁾는 신체 이미지와 밀접하게 관련된 개념으로 보았다. 신체 만족도는 신체의 여러 부분이나 신체 기능에 대한 만족 혹은 불만족의 정도로 정의되는데¹⁴⁾, 자신의 신체 이미지에 대한 개인의 주관적 평가를 의미한다. 지금까지 신체 만족도를 의복과 관련시킨 국내의 연구들이 활발하게 이루어져 왔다.

Creekmore¹⁵⁾는 의복 사용과 신체 불만에 대한 고등학교 청소년의 성차에서 남성들보다 여성이 신체에 더 불만인 것으로 나타난다고 하였다. 김양진, 강혜원¹⁶⁾의 연구에서도 여자가 남자보다 신체 만족도가 낮게 나타났는데 이는 남자보다 자신의 신체에 대하여 더 많은 관심과 주의를 기울이기 때문인 것으로 보았다. Mclean¹⁷⁾은 넓은 연령층(20~89세)의 여성을 대상으로 신체 만족도와 의복 만족도와 관계를 연구한 결과 신체 만족도에 있어서 체형이 표준 체형으로부터 이탈되었을 때 각 신체 부위에 대한 만족도는 낮게 나타났으며, 신체 만족도가 낮은 연령층은 가장 젊은 두 집단에서 나타났다. 또한 국내

의 연구들^{18)·20)}도 신체 만족도와 의복 행동과의 관계를 연구하여 그 관련성을 보고하였다. Sontag & Schlater²¹⁾는 성인에게 있어 신체 만족도는 의복과 관련된 자아개념 요소 중에서 가장 자주 언급되는 요소라는 것을 알아내었다. 신체와 의복의 관련성을 해석하는 견해 중의 하나는 신체 만족과 불만족은 의복으로 옮겨져서 자아존중에 영향을 미치기 때문에 의복은 신체 불만족을 보상해 줄 수 있다는 것이다. 이러한 관점에서 보면 오늘날 토틸 패션의 경향으로 다양한 미적 표현의 요소로서 의복과 함께 내놓을 수 없는 것이 화장이나 헤어스타일이다. 따라서 의복과 함께 화장을 통해서도 신체 불만족을 보상해 줄 수 있을 것으로 본다.

의복 태도의 의미를 화장 태도에 적용하게 되면 화장 태도는 화장에 두는 상대적 가치에 관한 태도나 화장을 중시하는 태도에 대한 이유를 의미하는 것으로 화장을 얼굴의 약점을 최소화하거나 얼굴이나 신체의 특징을 높이는 하나의 수단으로 인식하는 것을 의미한다.

화장과 머리 손질한 20대 여성을 대상으로 한 연구에서는 이러한 여성이 보다 여성적이며, 신체적으로 더욱 매력적으로 보이고, 성실하고 사교적이며 노력하는 사람으로 인식되고 있다²²⁾. 일반적으로 화장을 하는 여성은 보다 업무 능력을 충실히 하는 것으로 인식되며 신체적 매력성도 높게 나타난다²³⁾. 이

13) S. B. Kaiser, *The Social Psychology of Clothing: Symbolic Appearances in Context*, 2nd ed. (New York: Macmillan, 1990).

14) P. F. Secord and S. M. Jourard, "The Appraisal of Body-cathexis: Body-cathexis and the Self," *Journal of Consulting Psychology* Vol. 17 (1953), pp. 343-345.

15) A. M. Creekmore, "Clothing Related to Body Satisfaction and Perceived Peer Self," *Michigan University Agricultural Experiment Station Research Report* Vol. 239 (1974), pp. 13-15.

16) 김양진, 강혜원, "의복 및 신체 만족도와 직업성취도기 사회적 자아존중감에 미치는 영향," *한국의류학회지* 16권 2호 (1992), pp. 207-209.

17) F. P. Mclean, "The Process of Aging Related to Body Cathexis and to the Clothing Satisfaction" (doctoral dissertation, University of Utah, 1978).

18) 이희남, "여대생의 신체적 만족도 및 신체충실지수와 의복행동과의 관계," *상지대논문집* 6권 (1985), pp. 406-408.

19) 김용숙, "20대 여성들의 신체 만족도와 의복만족도에 관하여," *효남대학 논문집* 4권 (1984), pp. 583-585.

20) 이영운, 강혜원, "중년기 여성들의 신체적 만족도와 의복행동과의 상관관계," *한국의류학회지* 6권 2호 (1982), pp. 22-24.

21) M. S. Sontag and J. D. Schlater, "Proximity of Clothing to Self: Evolution of a Concept," *Clothing and Textiles Research Journal* Vol. 1 (1982), pp. 7-8.

22) J. A. Graham and A. Furnham, "Sexual Differences in Attractiveness Rating of Day/Night Cosmetic Use," *Cosmetics Technology* Vol. 3 (1981), pp. 40-42.

렇게 여성은 화장을 하므로 신체적 매력력이 높아지는 것뿐만 아니라 그 사람의 내면적인 인격까지 좋게 평가받을 수 있다²⁴⁾. Cash 등²⁵⁾은 화장을 사용하여 신체적 매력을 증가시키는 것을 알기 위해 사진을 찍어서 여성의 신체적 매력 판단에 대한 효과를 검토하였다. 그 결과 남성들은 사진 속 여성 중에 화장한 얼굴에서 큰 영향을 받았으며 화장을 하지 않은 여성의 경우, 신체적 매력이 적은 것으로 평가하였다. 여성들은 남성에 비해 화장한 여성의 모습과는 상관없이 사진 속 여성들을 매력적이라고 생각했지만 자신의 동료가 자신을 평가한다고 생각할 경우에는 화장을 한 상태가 그렇지 않은 경우보다 매력적이라고 하였다. 이것은 신체 이미지와 화장이 긍정적 관계임을 검증한 것이라 할 수 있다. 이와 같이 신체 만족도는 외모 행동과 밀접한 관련이 있다는 것을 알 수 있으며, 신체에 대한 불만족은 화장을 통해 이상적인 외모를 표현하게 되고 불만족스러운 부분을 보완하게 되므로 화장 행동과 밀접한 관련이 있을 것으로 생각된다.

Shim 등²⁶⁾은 Sirgy²⁷⁾의 모형을 채택하여 신체 만족도와 의복 태도의 상호작용으로 남성 소비자를 4집단 즉 긍정적 일치, 긍정적 불일치, 부정적 일치, 부정적 불일치 집단으로 유형화한 후 이들 집단의 의복 행동, 구매 행동, 개인적 특성에서 차이가 있는지 연구한 결과 자신의 신체와 의복에서 모두 긍정적 태도를 가진 사람들은 다른 집단보다 대부분의 변수에서 가장 높은 점수를 보였다. 강경자, 박정은²⁸⁾은

여대생을 신체 만족도와 의복 태도에 따라 4집단으로 세분화한 후 충동 구매 행동과 심리적 특성을 연구한 결과, 충동 구매 유형과 심리적 특성에서 집단 간에 의미 있는 차이를 보여 신체 만족도와 의복 태도는 다른 차원이며 이들 변수가 의복 행동 연구에 각각 고려되어야 함을 제시한 Shim 등²⁹⁾의 견해를 지지하였다. 그러나 신체 만족도에 관한 많은 선행 연구들은 의복의 선택 동기나 의복 만족도, 그리고 의복 태도와 밀접한 관련이 있음을 밝히고 있으나, 외모를 아름답게 향상시킬 수 있는 화장 태도나 행동에 관한 연구는 거의 이루어지지 않고 있다. 따라서 본 연구에서는 신체 만족도와 화장 태도를 유형화 기준으로 선정하였다.

2. 욕 구

모든 행동은 개인의 환경을 지각하면서 그 환경 속에서 경험하게 되는 욕구를 만족시키기 위한 것이다. 그러나 행동이라는 것은 개인에게 무의식적이거나 부분적으로만 의식되는 욕구에 의해서도 생기는 것이다³⁰⁾. Murray³¹⁾는 욕구를 주어진 조건하에서 특정한 방법으로 반응을 보일 준비 상태라고 정의하였다. 그에 따르면 욕구란 그것만이 갖는 독특한 방향과 추진력의 분량으로 특징 지워지며, 하나의 힘을 의미하는 개념으로 지각, 능동, 통각, 행동 등을 불만족한 상태로 변형시키는 힘을 의미하는 것이다. Woodworth³²⁾에 의하면 욕구는 어떤 사물이 부족하거나 필요하다고 느끼는 데서 오는 특정한 행동의

23) C. L. Cox and W. H. Glick, "Resume Evaluations and Cosmetics use: When More is not Better," *Sex Roles* Vol. 14 (1986), pp. 56-58.

24) J. A. Graham and A. J. Jouhar, "The Effect of Cosmetics on Person Perception," *International Journal of Cosmetic Science* Vol. 3 (1981), pp. 208-210.

25) T. F. Cash, K. Dawson, P. David, M. Bowen and C. Galumbeck, "Effect of Cosmetics Use on the Physical Attractiveness and Body Image of American College Women," *Journal of Social Psychology* Vol. 129 No. 3 (1989), pp. 353-355.

26) S. Shim, A. Kotsiopulus and D. S. Knoll, "Body Cathexis, Clothing Attitude, and their Relations to Clothing and Shopping among Male Consumers," *Clothing and Textile Research Journal* Vol. 9 No. 3 (1991), pp. 42-44.

27) M. J. Sirgy, "Self-Concept in Behavior: A Critical Review," *Journal of Consumer Research* Vol. 9 (1982), pp. 297-300.

28) 강경자, 박정은, "의복태도에 따른 여대생의 충동구매와 심리적 특성에 관한 연구," *한국생활과학회지* 14권 6호 (2005), pp. 992-993.

29) S. Shim, A. Kotsiopulus and D. S. Knoll, *Op. cit.*, pp. 42-44.

30) C. R. Rodgers, *Client-Centered Therapy* (New York: Houghton Mifflin Co., 1951), p. 487.

31) H. A. Murray, *Exploration in Personality* (New York: Oxford University Press, 1938), pp. 123-124.

32) R. S. Woodworth, *Dynamic Psychology* (New York: Columbia University Press, 1981).

소속에 대한 욕구에 의하여 생기는 것이며 유기체를 움직이는 에너지라고 하였다. Maslow³³⁾는 인간의 욕구를 동기로 설명하고 욕구들은 강도와 중요도에 따라서 위계적인 단계로 배열된다고 가정하였다. 또한 낮은 단계의 욕구일수록 강도와 우선 순위는 강하다고 하였다. 그러나 하나의 욕구가 행동을 유발하는 유일한 동기는 아니며 어떤 행동은 여러 욕구들에 의해서 결정될 수 있다고 하였다. 이들 욕구가 행동 동기로 나타날 때 욕구의 강도에 따른 순서는 생리적, 안전, 소속과 애정, 자기 존중, 자아 실현 욕구의 위계로 분류하고 후에 인지, 미의 욕구를 부가하였다. 그러나 Hersey & Blanchard³⁴⁾는 Maslow의 욕구 위계설에 의거하여 현대인에게 적합한 욕구 위계 구조를 제시하고 소속 욕구와 자아 실현 욕구가 오늘날 가장 중요한 욕구이며 자존 및 안전 욕구가 그 다음의 욕구라고 하여 개인에게 내재되어 있는 욕구의 강도와 그 우선도가 소비자 행동에서 그대로 표현될 수 있음을 시사하였다. 따라서 욕구는 개인의 행동을 일으키고 그 행동은 유기체-환경 사태가 욕구를 충족시킬 때까지 지속된다고 볼 수 있다.

박찬부³⁵⁾의 연구에서는 성취 욕구가 높은 사람의 의복에 대한 주의성과 실용성에 높은 집수를 나타냄으로써 의복에 대한 높은 관심을 표현하였다. 굴종 욕구가 매우 낮은 사람은 유행이나 타인의 주의 시선을 의식하는 의복 행동에 관심이 높아져 외모를 더욱 중시하는 경향으로 나타났다. 이금실, 강혜원³⁶⁾은 Murray의 욕구 문항을 사용하여 의복에 대한 과시 욕구를 조사하였다. 그 결과 과시 욕구가 높은 사람은 의복의 신분 상징성이나 유행 또는 과시성에 높은 관심을 보였다. 또한 과시 욕구가 높은 사람은 개방적이고 사교적인 성격을 가진 사람이기 때문에 새로운 유행에 높은 관심을 가졌고, 이러한 성격 특

성이 의복에 그대로 반영되어 의복의 과시성에 대한 높은 관심으로 나타났다. 강경자, 서영숙³⁷⁾은 욕구가 의복가치관에 미치는 연구에서 안전과 소속감 그리고 애정의 욕구가 높은 사람은 의복의 사회적 측면의 가치를 중시한다고 하였으며, 소속 욕구가 높을수록 의복에서 동조성을 중요시하는 경향이 있다고 하였다. 소속에 대한 욕구는 또한 의복이 사회적 계층을 나타내는 신분 상징성과도 의미 있는 관계가 있다고 하였으며, 자존심의 욕구는 의복을 외모 관리 위한 보편적인 사고의 틀로 활용하는 것과 관련이 있음을 알 수 있다³⁸⁾.

이상에서 욕구가 의복 행동과 어떠한 관련을 갖고 있는지를 분석한 연구가 다각도로 이루어지고 있으나 신체를 아름답게 향상시킬 수 있는 화장 행동과 관련된 연구는 이루어지지 않았다. 따라서 화장과 의복을 토털 패션의 중요 부분으로 간주된다는 점에서 욕구와 화장 행동의 관계에 대해서 고찰하고자 한다.

3. 화장 행동

화장이란 얼굴을 중심으로 한 '자신 있는 부위의 특징을 강조 내지는 변용하는 의도가 담겨져 있으며, 화장하는 방법에는 소속된 단체나 사회문화적으로 허용되는 미적 기준이 반영되어 나타난다. 이렇게 우리는 자신의 내력을 타인에게 나타내는 것에 대해서 기대할 만한 여러 가지 사회적 연관성을 가지고 있다. 일반적으로 화장은 자신의 기대치가 높은 사람일수록 자기다움을 강조하거나 평소 때의 자신의 모습을 더욱 강조하기 위해 얼굴의 특징을 바꾸기 위한 노력으로 사용된다³⁹⁾.

岩男, 松井⁴⁰⁾은 화장도를 분석하고 화장 행동과 화장 의식, 화장을 하지 않았을 때와 화장을 했을 때

33) A. H. Maslow, *Motivation and Personality* (New York: Harper and Bros., 1954).

34) P. Hersey and K. H. Blanchard, *Management of Organizational Behavior*, 2nd ed. (New Zessey: Prentice-Hall Inc., 1972), quoted in 神山進, "被服心理學" (先生館, 1985), p. 171.

35) 박찬부, "의복행태와 욕구와의 관계 연구," *인하대학교 인문대학연구소 논문집* 8권 (1980), pp. 149-151.

36) 이금실, 강혜원, "의복의 신분상징성과 사회심리학적 변인과의 상관연구-서울의 가정주부 중심으로-" *한국의류학회지* 2권 2호 (1978), pp. 84-86.

37) 강경자, 서영숙, "Maslow의 기본 욕구가 의복가치관에 미치는 영향," *한국의류학회지* 13권 1호 (1989), pp. 10-12.

38) A. M. Creckmore, "Clothing Behavior & their Relationship to General Values & to the Striving for Basic Need" (Doctoral Dissertation, University of Pennsylvania, 1963), pp. 2-15, 208-210.

39) 大坊都夫, 神山進, *被服と化粧の社會心理學* (東京: 北大路書房, 1996), pp. 14-16.

40) 岩男壽美子, 松井豊, "化粧の心理的效用(Ⅲ)-化粧後の心理的變化-" *日本社會心理學會* 25卷 (1985), pp. 128-129.

의 심리 변화 등 화장의 심리적 효용에 대한 연구를 하였다. 메이크업 화장을 자주 하는 사람은 외향적이며, 기초 화장에 중점을 둔 사람은 내향적이며, 내향적인 사람에게 메이크업 화장을 행하면 사회적으로 적극적인 행동이 유의하게 증가한다고 보고하였다. 화장의 심리적 효용은 직접적인 창조적 행위를 통한 자기 효용, 만족감과 대인적 효용이라고 할 수 있는 역할 수행, 자기 정서를 통한 자존심의 향상, 다른 사람으로부터의 평가 향상에 의한 만족감으로 정의된다고 하였다. 조기여⁴¹⁾는 여자 대학생들을 대상으로 화장 행동에서 추구하는 것에 따라 사회적 자신감, 즐거움, 피부 관리, 자기 충족감, 변신의 도구의 6가지 유형으로 분류하였고, 화장을 보다 자기답게 나타내주는 얼굴을 중심으로 행해지는 인상 관리 방법 혹은 의도적인 표출법이라고 하였다. 권현숙⁴²⁾은 30~40대의 여성을 대상으로 여성의 화장 행동과 관련된 심리적 요인이 화장의 만족도에 미치는 영향을 알아보았는데 심리적 요인으로는 화장 후 활동 성향, 화장 의존도, 자기 표현 욕구, 유행의 4가지 요인으로 나누었으며, 자기 표현 욕구가 강하고, 활동 성향이 크고, 유행에 대한 민감도와 화장에 대한 만족도가 높을수록 화장에 대한 의존도가 높게 나타났다. 박선희⁴³⁾는 화장 행동에 따라 자기 만족형, 자기 과시형, 유행 지향형, 사회 활동형의 네 가지 심리유형으로 분류하였는데, 4가지 심리 유형 중 현대 여성의 화장 행위는 유행 지향형이 가장 많은 분포를 보인 결과로 나타나 화장이 개인의 개성보다는 화장품 회사에서 제시하는 미용 정보나 유행하는 연예인의 화장에 많은 영향을 받는 것으로 볼 수 있었다. 김현희,

유태순⁴⁴⁾은 화장 행동을 측정하기 위한 요인으로 화장 만족도, 동조성, 심미성, 유행성, 흥미성, 예의성으로 구분하였으며, 이 중 흥미성과 예의성이 가장 두드러지는 결과로 나타났다. 백경진, 김미영⁴⁵⁾은 유행 지향성, 대인 관계 중시, 최소 화장 및 피부 관리, 관습 지향, 자기 만족간의 5가지 차원으로 설정하여 연구하였으며, 연령에 따라 화장 행동에 차이가 있음을 나타내어 유행 지향 요인이 20대 집단에서 가장 중요하게 지각하는 요인이라면, 대인 관계 지향은 40, 50대 집단에서 가장 두드러지게 지각하는 요인으로 나타났다.

이상에서 살펴보면 화장 행동은 신체를 보호하고 아름답게 보이기 위한 장식 행동일 뿐만 아니라 사회심리학적 관점에서 타인과의 상호작용 시 의사 전달의 수단이 되기도 한다. 따라서 본 연구에서는 화장 행동과 의복 행동에 관련된 선행 연구를 수정, 보완하여 화장 행동을 도구, 유행, 관습, 동조, 개성, 과시의 6가지 차원으로 설정하여 분석하고자 한다.

III. 연구방법 및 절차

1. 측정 도구

1) 신체 만족도와 화장 태도

신체 만족도 측정은 Secord & Jourard⁴⁶⁾에 의해 개발된 46개 원 척도를 Mahoney & Finch⁴⁷⁾가 23개의 신체 만족도 항목을 수정한 것을 본 연구에서 21개의 항목만을 사용하였고, 매우 긍정적으로 생각한다는 5점에서 아주 부정적으로 생각한다는 1점까지의 5점

41) 조기여, "자기효능감, 퍼스널 스페이스, 의복근접도, 화장근접도와 의 관계" (대구효성가톨릭대학교 대학원 박사학위논문, 1997), pp. 99-100.

42) 권현숙, "여성의 화장이 심리적 만족도에 영향을 미치는 요인" (성산대학교 보건대학원 석사학위논문, 2001), pp. 36-37.

43) 박선희, "현대여성의 화장행위와 성격유형과의 관계성 연구" (세종대학교 대학원 석사학위논문, 2001), pp. 61-62.

44) 김현희, 유태순, "여고생의 화장 행동과 화장품 구매불만에 관한 연구," *한국의류학회지* 26권 2호 (2002), pp. 82-83.

45) 백경진, 김미영, "화장 행동과 영향변인 연구-의복관련도, 연령, 얼굴만족도를 중심으로," *한국의류학회지* 28권 7호 (2004), p. 903.

46) P. F. Secord and S. M. Jourard, "The Appraisal of Body-Cathexis: Body-Cathexis and the Self," *Journal of Consulting Psychology* Vol. 17 (1953), pp. 343-347.

47) E. R. Mahoney and M. D. Finch, "The Dimensionality of Body-cathexis," *Journal of Psychology* Vol. 92 No. 2 (1976), pp. 277-279.

리커트 척도를 신체 차원에 대한 만족도를 표시하도록 하였다. 화장 태도 측정은 선행 연구⁴⁸⁻⁵⁰⁾에서 인지, 감정, 의도의 세 가지 구성 요소가 모두 고려된 의복 태도에 관한 문항을 추출한 후 연구에 맞게 수정하여 5점 리커트 척도법으로 측정하였다. 선정된 화장 태도 문항은 1) 화장은 나에게 중요하다, 2) 나는 화장에 관심이 많다, 3) 화장을 잘 하는 것은 나의 성공에 중요하다, 4) 화장을 프로페셔널 하게 하는 것은 일의 능력 면에서 존경을 받는데 도움을 준다, 5) 나에게 대한 평판은 화장하는 방식에 영향을 받는다는 5문항으로 구성되어 5점 척도로 평가하게 하였으며 점수가 높을수록 화장에 대한 태도가 긍정적임을 의미한다. 신체 만족도와 화장 태도의 Cronbach's α 계수는 각각 .918, .737로 안정적이고 일관성 있게 나타났다.

2) 욕구진단척도

이 척도는 Maslow⁵¹⁾의 욕구 분류를 기준으로 하여 7개의 욕구 변인인 생리적 욕구, 안전 욕구, 소속 욕구, 자기 존중 욕구, 자아 실현 욕구, 인지 욕구, 미 욕구를 진단하기 위한 35개의 문항으로 구성되고 각 문항은 5단계로 평가되었다. 이 척도는 Creekmore⁵²⁾가 사용한 척도를 본 연구자가 우리 실정에 맞도록 수정하여 사용하였다. 욕구의 순위별 Cronbach's α 계수는 각각 .501, .553, .679, .592, .514, .607, .663으로 나타났다.

3) 화장 행동

화장 행동은 선행 연구⁵³⁻⁵⁸⁾에서 도구, 유행, 관습,

동조, 개성, 과시에 관한 문항을 수정, 보완하여 사용하였으며 5점 리커트 척도로 측정하였다. 각 문항은 요인 분석에서 타당도를 검토한 결과 도구 6문항, 유행 7문항, 관습 7문항, 동조 7문항, 개성 9문항, 과시 8문항으로 총 44문항을 사용하였으며, 각 변인의 Cronbach's α 계수는 .812, .810, .839, .859, .803, .777로 나타났다.

2. 조사대상 및 자료수집

본 연구는 경남 지역에 거주하는 20대~50대 사이의 성인 여성을 대상으로 2005년 11월말~12월말 사이에 실시하여 총 500부를 배부하였으며, 응답이 미비한 것을 제외시킨 436부가 분석에 사용되었다.

3. 자료 분석

본 연구의 자료분석을 위하여 SAS 통계 패키지를 이용하였으며, 군집분석, ANOVA 분석, Scheffé 검정, 적률 상관 분석, 정준 상관 분석을 실시하였다.

IV. 결과 및 논의

1. 집단 유형화

20대 이상 성인 여성을 대상으로 집단을 분류하기 위해 신체 만족도와 화장 태도 점수를 기초로 군집분석하여 요인 점수가 낮고 높음에 따라 소비자들을 4가지 유형의 집단으로 분류하였다. 분석 결과 응답자의 신체 만족도 평균 점수는 1점에서 5점까지 가능하고 전체 표본의 평균은 2.96, 중앙값은 2.95이

48) L. M. Gurel and L. Gurel, "Clothing Interest: Conceptualization and Measurement," *Home Economics Research Journal* Vol. 7 No. 5 (1979), pp. 274-282.

49) S. Shim, A. Kotsiopolus and D. S. Knoll, *Op. cit.*, pp. 42-44.

50) 강경자, 박정은, *Op. cit.*, pp. 988-989.

51) A. H. Maslow, *Motivation and Personality* (New York: Harper and Bros., 1954).

52) A. M. Creekmore, "Clothing Behavior & Their Relationship to General Values & to the Striving for Basic Need" (Doctoral Dissertation, University of Pennsylvania, 1963), pp. 2-15, 200-210.

53) 백경진, 김미영, *Op. cit.*, p. 899.

54) 조기여, *Op. cit.*, p. 39.

55) 권현숙, *Op. cit.*, p. 11.

56) 고애란, 이수경, "여고생의 의복행동과 자기효능감 및 감각추구성향과의 관련 연구," *한국여류학회지* 22권 7호 (1998), p. 131.

57) 진경란, "여성의 욕구, 자아존중감과 성형 및 의복태도의 관련 연구" (성신여자대학교 대학원 박사학위논문, 2002) p. 138.

58) 박성혜, "추구의복 이미지와 의복태도에 따른 세조화장 행동 연구" (숙명여자대학교 대학원 박사학위논문, 2002), p. 65.

었다. 각 응답자의 화장 태도의 평균 점수는 1점에서 가장 긍정적인 태도인 5점까지이며 전체 표본의 평균은 3.21, 중앙값은 3.20으로 나타났다. 신체 만족도와 화장 태도에 있어 긍정적/부정적 집단으로 나누는 지점을 결정하기 위하여 평균과 중앙값을 근거로 하여 신체 만족도의 양분점을 3.0, 화장 태도의 양분점을 3.2로 결정하였다. 그 다음 어느 지점에서 자연스럽게 긍정적, 부정적으로 나누어지는가를 알아보기 위하여 점수의 빈도 분포를 조사한 결과 <그림 1>에 나타내었다. 양분점을 기준으로 신체 만족도와 긍정적 화장 태도를 가진 집단은 응답자 중 96명으로 '긍정적 일치 집단(G1)'으로 명명하고, 전체의 22.0%를 차지하였다. 신체 만족도에는 부정적이지만, 화장 태도에서는 긍정적인 집단은 응답자의 110명이며 '긍정적 불일치 집단(G2)'으로 명명하고, 전체의 25.2%를 차지하였다. 신체 만족도와 화장 태도 두 요인 모두에서 부정적인 집단은 응답자 중 146명으로 '부정적 일치 집단(G3)'으로 명명하고 전체의 33.4%를 차지하여 4집단 중 가장 높게 나타났다. 그러나 응답자의 84명은 신체 만족도에는 긍정적이지만 화장 태도에서는 부정적인 집단으로 나타나 '부정적 불일치 집단'으로 명명하고 전체의 19.3%로 나타났다. 선행연구⁵⁹⁾와 비교하였을 때 평균 차이가 크지는 않았지만 신체 만족도를 묶는 요인에서는 남성 소비자를 대상으로 한 선행 연구와 차이를 보여, 신체에 대해 긍정적 반응보다는 부정적 반응이 높게 나타났다. 이러한 결과는 여성의 경우 자신의 이상적 체형에

대한 기대수준이 높기 때문에 신체에 대한 만족도가 낮아진 것으로 보인다.

2. 집단별 매슬로우 욕구의 비교

욕구 하위 변인을 <표 1>에서 살펴보면 .05 수준에서 집단간에 차이를 보여 생리적 욕구를 제외한 안전, 소속, 자기 존중, 자아 실현, 미, 인지 욕구에서 모두 .01 수준에서 집단간에 통계적으로 유의미한 차이를 나타내었다. 20대 이상 성인 여성을 신체 만족도와 화장 태도에 따라 세분한 후 7가지 욕구 변인의 집단간 득점 평균을 Scheffé법에 의해 사후 비교한 결과 생리적 욕구는 긍정적 일치 > 부정적 일치 > 긍정적 불일치, 부정적 일치 집단 순으로, 자아 실현 욕구, 인지 욕구는 긍정적 일치 > 부정적 불일치 > 긍정적 불일치 > 부정적 일치 집단 순으로, 소속의 욕구는 긍정적 일치 > 긍정적 불일치 > 부정적 일치 > 부정적 불일치 집단 순으로, 안전의 욕구는 긍정적 일치 > 부정적 불일치 > 부정적 일치 > 긍정적 불일치 집단 순으로, 자기 존중 욕구, 미 욕구는 긍정적 일치 > 긍정적 불일치 > 부정적 불일치 > 부정적 일치 집단 순으로 나타나 집단 간에 차이를 보였다. 신체 만족도와 화장 태도가 모두 높은 긍정적 일치 집단은 7개 하위 욕구 모두에서 가장 높게 나타났고 다음으로 신체 만족도는 부정적이지만 화장 태도가 긍정적인 긍정적 불일치 집단은 소속, 자기 존중, 미 욕구에서 부정적 일치 집단이나 부정적 불일치 집단보다 높게 나타났다. 그러나 신체 만족도가 긍정적이고 화장 태도가 부정적인 부정적 불일치 집단은 안전, 자아 실현, 인지 욕구에서 긍정적 불일치 집단과 부정적 일치 집단보다 높았다. 또한 4집단의 욕구 순위 집단특성에 따라 다소 다르게 나타났다. 즉 긍정적 일치 집단은 생리적, 자아 실현, 안전, 미, 자기 존중, 인지, 소속 욕구의 순으로, 긍정적 불일치 집단은 생리적, 자아 실현, 미, 자기 존중, 안전, 인지, 소속 욕구의 순으로, 부정적 일치 집단은 생리적, 자아 실현, 안전, 자기 존중, 소속, 미, 인지 욕구의 순으로, 부정적 불일치 집단은 생리적, 자아 실현, 안전, 인지, 미, 자기 존중, 소속 욕구의 순으로 나타나 인간의 욕구는 타고난 것이며 일종의 위계적인 단계로 배열된다

		신체 만족도	
		긍정적 (3.51)	부정적 (2.57)
화장 태도	긍정적 (3.76)	긍정적 일치 집단 (G1) N=96(22.0%)	긍정적 불일치 집단 (G2) N=110(25.2%)
	부정적 (2.57)	부정적 불일치 집단 (G4) N=84(19.3%)	부정적 일치 집단 (G3) N=146(33.4%)

<그림 1> 신체 만족도와 화장 태도 점수를 이용한 집단 유형 분류.

59) S. Shim, A. Kotsiopoulos and D. S. Knoll, *Op. cit.*, pp. 42-44.

〈표 1〉 집단별 메슬로우 욕구의 비교

		긍정적 일치 집단		긍정적 불일치 집단		부정적 일치 집단		부정적 불일치 집단		F
		M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	
메슬로우 욕구	생리적	3.07 ^a	0.63	2.85 ^b	0.64	2.85 ^b	0.56	2.94 ^{ab}	0.60	3.099*
	안전	2.85 ^a	0.71	2.43 ^b	0.61	2.44 ^b	0.52	2.56 ^b	0.64	10.577**
	소속	2.57 ^a	0.80	2.28 ^b	0.58	2.26 ^b	0.56	2.14 ^b	0.63	7.914**
	자기존중	2.80 ^a	0.70	2.47 ^b	0.55	2.27 ^b	0.41	2.37 ^b	0.64	17.725**
	자아 실현	2.99 ^a	0.67	2.69 ^b	0.57	2.62 ^b	0.53	2.72 ^b	0.60	8.112**
	인지	2.64 ^a	0.73	2.32 ^b	0.56	2.21 ^b	0.50	2.43 ^b	0.62	10.215**
	미	2.81 ^a	0.80	2.53 ^{ab}	0.62	2.26 ^b	0.51	2.41 ^{ab}	0.67	14.263**

* : $p < 0.05$, ** : $p < 0.01$.

a>b : Scheffé 검정에 의한 집단 분류.

는 Maslow의 이론과는 다소 차이를 보였다. 그러나 현대인은 자아 실현 욕구를 중시하고 자기 존중 욕구나 안전 욕구가 그 다음이라고 밝힌 Hersey & Blanchard⁶⁰⁾의 견해를 지지해준다. 따라서 집단의 특성, 즉 신체에 대한 만족 정도와 화장에 대한 태도에 따라 중시하는 욕구와 그 강도에서 차이를 보여 욕구

가 화장 행동에 영향을 미칠 수 있음을 시사하고 있다.

3. 집단별 화장 행동의 비교

신체 만족도와 화장 태도를 기준으로 세분화된 집단별 화장 행동의 차이를 알아보기 위하여 6가지 화장 행동을 요인별로 분석한 결과는 〈표 2〉와 같다.

〈표 2〉 집단별 화장 행동의 비교

		긍정적 일치 집단		긍정적 불일치 집단		부정적 일치 집단		부정적 불일치 집단		F
		M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	
화장 행동	도구	3.84 ^a	0.57	3.85 ^a	0.52	3.18 ^b	0.66	3.05 ^b	0.76	47.747**
	유행	3.53 ^a	0.49	3.48 ^a	0.50	2.79 ^b	0.64	2.69 ^b	0.68	59.356**
	관습	3.92 ^a	0.45	3.87 ^a	0.47	2.96 ^b	0.58	3.02 ^b	0.64	104.449**
	동조	2.96 ^a	0.79	2.82 ^a	0.66	2.37 ^b	0.58	2.30 ^b	0.65	24.773**
	개성	3.71 ^a	0.46	3.59 ^a	0.42	3.10 ^b	0.57	3.13 ^b	0.60	39.147**
	과시	3.24 ^a	0.59	3.05 ^a	0.57	2.52 ^b	0.57	2.49 ^b	0.62	43.967**

** : $p < 0.01$.

a>b : Scheffé 검정에 의한 집단 분류.

60) P. Hersey and K. H. Blanchard, *Management of Organizational Behavior*, 2nd ed. (New Jersey: Prentice-Hall Inc., 1972), quoted in 神山進, “被服心理學”(東京: 光生館, 1985), p. 171.

이들 요인의 집단간 독립 평균을 Scheffé법에 의해 사후 비교한 결과 화장 행동의 모든 요인에서 유의미한 차이를 보이고 있다. 6가지 화장 행동 중 유행, 농조, 과시 행동은 긍정적 일치 집단(긍정적 신체 자아/긍정적 화장 태도; G1), 긍정적 불일치 집단(부정적 신체 자아/긍정적 화장 태도; G2), 부정적 일치 집단(부정적 신체 자아/부정적 화장 태도; G3), 부정적 불일치 집단(긍정적 신체 자아/부정적 화장 태도; G4)의 순으로 나타났다. 이는 신체에 대해 긍정적으로 생각하고 화장에 대해 호의적이면 신체에 대해 불만족하거나 화장에 대해 비호의적인 여성 소비자들보다 유행하는 화장에 관심이 많고, 주위 사람들의 화장 행동에 동조하거나 남에게 돋보이기 위한 화장에 관심을 두는 것으로 볼 수 있다. 그러나 도구는 긍정적 일치 집단과 긍정적 불일치 집단간에 차이를 보이지 않아 이 두 집단은 부정적 불일치 집단과 부정적 일치 집단보다 높게 나타났다. 이는 화장에 대해 호의적인 태도를 가지는 사람들은 화장에 부정적인 태도를 가진 사람들보다 화장을 통해 자신의 단점을 보완하거나 다양한 이미지를 연출하기 위한 도구로 사용하는 경향이 강한 것으로 볼 수 있다. 또한 관습적, 개성적인 행동도 신체에 대해 만족하고, 화장에 대해 호의적인 긍정적 일치 집단이 가장 높고 다음으로 긍정적 불일치 집단 > 부정적 불일치 집단 > 부정적 일치 집단의 순으로 나타났다. 즉 화장에 대한 태도가 긍정적이고 신체에 불만족한 사람이 신체에 만족하고, 화장에 부정적인 태도를 가진 사람보다 화장을 할 때 남에게 거부감을 주지 않는 대인 지향적인 태도를 취하고 유행을 추구하기보다 자신을 표현하고 좋아하는 스타일의 화장을 하는 것으로 볼 수 있다. 따라서 신체에 대한 만족 정도와 화장에 호의적이거나 비호의적이거나의 태도 여하에 따라 구분된 세분 집단들은 화장 행동의 준거가 다르고 화장 행동에서 차이를 나타낸 것으로 볼 수 있다.

4. 집단별 매슬로우 욕구와 화장 행동 간의 상관관계

성인 여성을 신체 만족도와 화장 태도에 따라 세분한 경우 집단별로 기본 욕구와 화장 행동 간의 상관관계를 검증한 결과는 <표 3>과 같다.

화장 행동 하위 변인 중 도구와 상관울 보인 욕구

는 세분 집단에 따라 다소 차이를 보였다. 즉 긍정적 일치 집단(긍정적 신체 자아/긍정적 화장 태도)은 도구적 사용과 안전 욕구, 인지 욕구, 미 욕구와 부적 상관을, 부정적 일치 집단(부정적 신체 자아/부정적 화장 태도)은 미 욕구와 정적 상관을, 부정적 불일치 집단(긍정적 신체 자아/부정적 화장 태도)은 자아 실현 욕구와 정적 상관을 나타내었다. 이는 긍정적 일치 집단의 경우 그들의 신체 자아 개념을 유지하려는 강한 욕구를 가지고 있어 신체적, 정신적 두려움에서 벗어나려는 욕구, 미에 대한 욕구 그리고 미지의 것에 대한 호기심 또는 지식 이상의 것을 알고 이해하려는 욕구가 강하면 화장으로써 자신의 단점을 보완하거나 다양한 이미지를 연출하기 위한 도구로 사용하지는 않는 것으로 볼 수 있다. 부정적 일치 집단과 부정적 불일치 집단은 화장에 대해 비호의적인 공통점이 있다. 이들 두 집단을 화장을 도구로 사용하여 단점을 보완하고 다양한 이미지를 연출하는 동일한 행동을 하지만 부정적 일치 집단은 미적 욕구에 의해서, 부정적 불일치 집단은 자아 실현 욕구에 의해서 이러한 행동이 결정된다고 볼 수 있다. 따라서 동일한 행동도 집단의 특성에 따라 대체된 욕구에서 차이를 보였다.

화장 행동 중 유행과 상관울 보인 욕구는 집단에 따라 다르게 나타났다. 긍정적 일치 집단(긍정적 신체 자아/긍정적 화장 태도)은 생리적, 자기 존중, 자아 실현, 미 욕구와 정적 상관을, 부정적 일치 집단(부정적 신체 자아/부정적 화장 태도)은 자기 존중 욕구와 미 욕구와 정적 상관을, 부정적 불일치 집단(긍정적 신체 자아/부정적 화장 태도)은 소속 욕구, 자기 존중 욕구, 인지 욕구, 미 욕구와 정적 상관을 나타내었다. 긍정적 일치 집단은 그들 신체에 대한 자아 개념이 긍정적이고 화장에 대해 호의적이어서 유행하는 립스틱을 바른다는 것 연예인의 화장이나 유행하는 화장을 따르는 행동을 하게 되고 이러한 행동은 자신이나 타인으로부터 존중받으려는 욕구, 자기 성취 욕구, 미 욕구 등이 동기화되어 여러 욕구에 의해서 결정된다고 볼 수 있다. 부정적 불일치 집단 경우 화장 행동에서 자신이 속한 집단에서 사랑받고 사랑하려는 소속 욕구, 존경 받으려는 욕구, 미지의 것에 대한 호기심, 지식 이상의 것을 알고 이해하려는 욕구와 미에 대한 욕구가 강할수록 유행을 따르는

〈표 3〉 집단별 매슬로우 욕구와 화장 행동 간의 상관관계

		생리적	안전	소속	자기존중	자아 실현	인저	미
도구	G1	.129	-.240*	-.104	-.026	.094	-.225*	-.254*
	G2	-.052	-.063	-.154	.020	-.001	-.079	.101
	G3	.006	.067	-.062	.134	.161	.040	.186*
	G4	.184	.130	.150	.201	.250*	.140	.212
유행	G1	.284**	.143	.137	.271**	.301**	.172	.206*
	G2	-.082	.157	.040	.064	-.081	.073	.103
	G3	-.038	.072	.069	.221**	.059	.086	.272**
	G4	.116	.180	.310**	.352**	.194	.261*	.397**
관습	G1	.100	-.046	-.106	.040	.076	-.013	.014
	G2	-.092	-.126	-.102	.013	-.119	-.077	.208*
	G3	.057	.134	.048	.176*	.135	.031	.262**
	G4	.153	.151	.138	.120	.156	.139	.267*
등조	G1	.382**	.340**	.440**	.290**	.240*	.302**	.405**
	G2	.041	.226*	.203*	.117	-.217*	.087	.244*
	G3	-.047	.167*	.225**	.268**	.090	.173*	.337**
	G4	.374**	.468**	.532**	.346**	.414**	.418**	.471**
개성	G1	.219*	.116	.085	.187	.271**	.093	.083
	G2	.006	.225*	.013	.096	.084	.241*	.171
	G3	.214**	.166*	.082	.141	.238**	.171*	.215**
	G4	.192	.108	-.028	.085	.136	.112	.197
과시	G1	.191	.080	.202*	.304**	.196	.067	.209*
	G2	-.130	.160	.133	.182	-.037	.205*	.183
	G3	-.061	.053	.063	.123	.054	.027	.288**
	G4	.198	.217*	.269*	.329**	.244*	.246*	.323**

* : $p < .05$, ** : $p < .01$.

G1: 긍정적 일치 집단, G2: 긍정적 불일치 집단, G3: 부정적 일치 집단, G4: 부정적 불일치 집단.

행동을 중시하게 되고 이러한 행동은 여러 가지 욕구에 의해서 결정되는 것으로 나타났다. 이 두 집단, 즉 긍정적 일치 집단과 부정적 불일치 집단은 유행을 추구하는 동일한 화장 행동을 하지만 집단에 따라 내재된 욕구는 다소 다르게 나타났다. 그러나 여

러 가지 욕구가 복합되어 작용하는 공통점이 있다. 이는 긍정적 일치 집단과 부정적 불일치 집단 모두 신체에 대한 자아 개념이 긍정적인 공통점과 이 두 집단의 화장에 대한 태도에서 긍정적 일치 집단은 호의적이고 부정적 불일치 집단은 비호의적인 차이

에서 오는 것으로 볼 수 있다. 부정적 일치 집단은 자신이나 타인으로부터 존중받으려는 욕구와 미 욕구에 의해서 유행 행동이 결정되는 것으로 나타났다. 그러나 긍정적 불일치 집단은 어떤 욕구의 영향을 받지 않는 것으로 나타났다. 이상에서 세 집단 즉 긍정적 불일치 집단을 제외한 긍정적 일치 집단, 부정적 일치 집단, 부정적 불일치 집단의 화장 행동에서 유행 추구 행동을 동기화시키는 공통된 욕구는 자기 존중 욕구와 미 욕구로 나타났다. 이러한 결과는 패션이 자기 존중감과 관계가 없다고 밝힌 Adam⁶¹⁾의 결과와는 차이를 보였다. 그러나 패션 선도자와 추종자의 의복 선택 행동에서 자아 존중 욕구가 다르게 반영된다고 밝힌 강경자⁶²⁾의 연구 결과를 간접으로 지지해준다.

화장 행동 하위 변인 중 관습과 상관관계를 보인 욕구는 집단간에 큰 차이를 보이지 않았다. 즉 긍정적 불일치 집단은 관습적인 화장 행동과 미 욕구와 정적 상관관계를, 부정적 일치 집단은 자기 존중 욕구, 미 욕구와 정적 상관관계를, 부정적 불일치 집단은 미 욕구와 정적 상관관을 나타내었다. 그러나 긍정적 일치 집단은 어떤 욕구와도 상관관을 나타내지 않았다. 긍정적 일치 집단을 제외한 긍정적 불일치 집단, 부정적 일치 집단, 부정적 불일치 집단의 화장 행동에서 관습적인 행동을 동기화시키는 공통된 욕구는 미 욕구로 나타났다. 이는 미에 대한 여성들의 반응이라고 볼 수 있어 관습적으로 화장 행동에 내재되어 있는 기본 욕구로 볼 수 있다. 대체로 집단의 특성에 관계없이 관습적인 행동은 욕구의 영향보다 사회적 관습에 따른 현상, 즉 상대방에 대한 예의나 대인 관계, 사회생활을 위해 화장을 하는 것으로 간주될 수 있다.

화장 행동 하위 변인 중 동조 행동과 상관관계를 보인

욕구는 집단 간에 유사한 경향을 보였다. 긍정적 일치 집단(긍정적 신체 자아/긍정적 화장 태도)은 생리적, 안전, 소속, 자기 존중, 인지, 미 욕구와 정적 상관관계를, 긍정적 불일치 집단(부정적 신체 자아/긍정적 화장 태도)은 안전, 소속, 미 욕구와 정적 상관관계를, 자아 실현 욕구와는 부적 상관관계를, 부정적 일치 집단(부정적 신체 자아/부정적 화장 태도)은 안전, 소속, 자기 존중, 인지, 미 욕구와 정적 상관관계를, 부정적 불일치 집단(긍정적 신체 자아/부정적 화장 태도)은 생리적, 안전, 소속, 자기 존중, 자아 실현, 인지, 미 욕구와 정적 상관관을 나타내었다. 4집단의 동조 행동에 내재되어 있는 욕구를 살펴보면 집단의 특성에 상관없이 4집단 모두 생리적, 안전, 소속, 미의 욕구가 동조 행동을 동기화시키는 공통된 욕구로 나타났다. 두려움에서 벗어나려는 욕구와 집단 속에 포함되어 사랑받으려는 욕구 그리고 미에 대한 욕구가 강할수록 화장 행동에서 비슷한 메이크업이나 세상의 화장품을 사용해야 마음이 편해지고 자신이 속한 집단의 화장하는 기준에 맞추려고 노력하는 것으로 볼 수 있다. 이는 불안감이 높은 사람일수록 안전 욕구가 강할수록 동조적인 행동을 한다고 보고한 Lapisky⁶³⁾, 강혜원⁶⁴⁾, 神山進⁶⁵⁾의 견해를 지지해준다. 또한 미의 욕구가 높을수록 그리고 동료나 집단에 수용되기 위하여 집단구성원의 의복에 동조한다고 밝힌 smucker & Creekmore⁶⁶⁾, 강경자⁶⁷⁾의 견해를 간접으로 지지해준다. 신체에 대한 자아 개념이 긍정적인 두 집단, 즉 긍정적 일치 집단과 부정적 불일치 집단의 화장 행동에서 동조적인 화장 행동을 동기화시키는 욕구는 7개 욕구 모두가 작용하여 두 집단의 동조 행동에는 여러 개의 욕구가 복합되어 영향을 미치는 것으로 볼 수 있다. 그러나 긍정적 불일치 집단과 부정적 일

61) A. E. Adams, "Clothing Acceptance for the Self and for Other and Adherence to Selected Clothing Norms as Related to Selected Aspects of Personality in a Sample of Black College Males" (Doctoral Dissertation, University of Pennsylvania, 1972).

62) 강경자, "패션선도자와 추종자의 심리적 특성과 의복선택행동" (경북대학교 대학원 석사학위논문, 1987), p. 64.

63) M. Lapitsky, "Clothing Values and Their Relation to General Values and to Social Security and Insecurity" (Doctoral Dissertation, University of Pennsylvania, 1961).

64) 강혜원, "대학생의 개성과 유행을 중심으로 한 의상행위와 성격특성과의 관계," 연세논총 (1974), pp. 373-376.

65) 神山進, "被服に關する價值構造とその人的決定因," 衣生活研究 8卷 5号 (1981), pp. 28-29.

66) B. Smucker and A. M. Creekmore, "Adolescent Clothing Conformity, Awareness and Peer Acceptance," *Home Economics Research Journal* Vol. 1 No. 2 (1979), pp. 96-97.

67) 강경자, "Maslow의 기본 욕구가 의복의 동조 및 개성에 미치는 영향," 한국의류학회지 16권 4호 (1992), pp. 439-440.

치 집단은 다소 차이를 보였다. 긍정적 일치 집단은 7개의 욕구 중 자기 존중, 인지 욕구가, 부정적 일치 집단은 생리적, 자아 실현의 욕구가 동조 행동에 영향을 미치지 않는 욕구로 나타나 다소 차이를 보였다. 또한 긍정적 불일치 집단(부정적 신체 자아/긍정적 화장 태도)은 자아 실현 욕구가 낮을수록, 부정적 불일치 집단(긍정적 신체 자아/부정적 화장 태도)은 자아 실현 욕구가 높을수록 화장 행동에서 동조성이 높은 것으로 나타나 두 집단간에 차이를 보였다. 이러한 결과는 신체에 대한 자아 개념과 화장에 대한 태도에서의 상반된 두 집단의 특성이 각 집단의 화장 행동에 자아 실현의 욕구를 다르게 반영한 것으로 볼 수 있다.

화장 행동 하위 변인 중 개성 행동과 상관을 보인 욕구는 집단간에 다소 차이를 보였다. 긍정적 일치 집단(긍정적 신체 자아/긍정적 화장 태도)은 생리적, 자아 실현 욕구와 정적 상관을, 긍정적 불일치 집단(부정적 신체 자아/긍정적 화장 태도)은 안전, 인지 욕구와 정적 상관을, 부정적 일치 집단(부정적 신체 자아/부정적 화장 태도)은 생리적, 안전, 자아 실현, 인지, 미 욕구와 정적 상관을 보이고, 부정적 불일치 집단(긍정적 신체 자아/부정적 화장 태도)은 어떤 욕구와도 상관을 보이지 않았다. 이는 자기 성취 성향이 높은 사람일수록 자신이 좋아하는 립스틱을 바르거나 자신의 독특한 스타일의 화장을 함으로써 유행이나 남을 의식하지 않고 개성 표현을 하는 것으로 볼 수 있고 이러한 경향은 긍정적 일치 집단과 부정적 일치 집단에서 함께 나타났다. 그러나 두 집단의 화장 행동 즉 개성 표현에 미치는 욕구의 영향은 차이를 보여 긍정적 일치 집단보다 부정적 일치 집단에서 여러 개의 욕구가 복합적으로 작용되어 나타났다. 즉 자아 실현 욕구는 물론이고 생리적 욕구, 신체적, 정신적 두려움에서 벗어나려는 욕구, 미지의 것에 대한 호기심과 지식 이상의 것을 알고 이해하려는 욕구와 미 욕구가 강할수록 화장 행동에서 개성을 강조하는 것으로 볼 수 있다. 특히 부정적 일치 집단을 제외한 세 집단 모두 개성 표현에 미의 욕구는 영향을 미치지 않는 것으로 나타나 화장 행동에서 개성 표현은 단순히 미를 추구하는 것이 아니라 화장을 통해 창의적인 표현과 타인을 의식하지 않고 자기를 표현하려는 욕구가 반영된 것을 알 수 있다.

화장 행동 하위 변인 중 과시 행동과 상관을 보이는 욕구는 집단간에 차이를 나타내었다. 긍정적 일치 집단(긍정적 신체 자아/긍정적 화장 태도)은 소속, 자기 존중, 미 욕구와 정적 상관을, 긍정적 불일치 집단(부정적 신체 자아/긍정적 화장 태도)은 인지 욕구와 정적 상관을, 부정적 일치 집단(부정적 신체 자아/부정적 화장 태도)은 미 욕구와 정적 상관을, 부정적 불일치 집단(긍정적 신체 자아/부정적 화장 태도)은 안전, 소속, 자기 존중, 자아 실현, 인지, 미 욕구와 정적 상관을 보였다. 4집단의 과시 행동에 내재되어 있는 욕구의 영향은 집단의 특성, 특히 신체에 대한 자아 개념을 유지하려는 욕구 즉 신체 만족도가 높은 집단이 낮은 집단보다 많이 받은 것으로 나타났다. 이러한 경향은 신체 만족도가 높은 즉 긍정적인 신체 자아를 가진 긍정적 일치 집단과 부정적 불일치 집단에서 나타나고, 긍정적 일치 집단보다 부정적 불일치 집단에서 보다 현저하였다. 따라서 부정적 불일치 집단은 안전, 소속, 자기 존중, 자아 실현, 인지, 미 욕구가, 긍정적 일치 집단은 소속, 자기 존중, 미 욕구가 강할수록 화장 행동에서 남의 눈에 띄는 화장을 좋아하고 값비싼, 유명 상표의 화장품으로 자신의 신분이나 자존심을 세우려 하는 것으로 볼 수 있으며, 이들 두 집단의 과시 행동에는 다양한 욕구가 복합적으로 영향을 미치는 것을 알 수 있다. 반면에 부정적인 신체 자아를 가진 두 집단, 즉 신체에 불만족하는 긍정적 불일치 집단은 인지 욕구가, 부정적 일치 집단은 미 욕구만이 영향을 미쳐 다소 상반된 경향을 보였다. 따라서 4집단이 동일한 과시적인 행동을 하는 데는 신체에 만족하느냐 불만족하느냐 하는 집단의 특성에 따라 내재된 욕구의 영향은 다르다고 볼 수 있다.

한편 개인의 욕구와 화장 행동 간의 관계를 전반적으로 검토하기 위하여 긍정적 일치 집단, 긍정적 불일치 집단, 부정적 일치 집단, 부정적 불일치 집단 별로 개인의 욕구 변인과 화장 행동 변인 간의 상관관계를 분석한 결과는 <표 4>에 나타내었다. <표 4>의 결과에 의하면 긍정적 일치 집단의 경우 .646과 .479, 긍정적 불일치 집단은 .538과 .480, 부정적 일치 집단은 .470과 .395, 부정적 불일치 집단은 .653으로 4집단 모두 개인의 욕구와 화장 행동 변인 간의 관계가 높은 것을 알 수 있다. 긍정적 일치 집단

〈표 4〉 집단별 매슬로우 욕구와 화장 행동 간의 정준 상관 관계

	G1(N=96)		G2(N=110)		G3(N=146)		G4(N=84)
	I	II	I	II	I	II	I
매슬로우 욕구							
생리적	0.118	0.675	-0.633	-0.059	0.429	-0.360	0.012
안전	0.331	-0.445	0.803	-0.002	0.132	-0.018	0.315
소속	0.362	0.035	0.182	0.305	0.591	0.026	0.716
자기존중	-0.058	0.264	0.193	0.133	-0.023	0.416	-0.071
자아 실현	-0.155	0.568	0.013	-0.809	0.216	-0.126	0.011
인지	0.086	-0.349	0.417	-0.543	0.209	-0.188	-0.029
미	0.685	-0.251	-0.357	0.570	0.108	0.759	0.180
화장 행동							
도구	-0.724	0.709	-0.360	0.085	-1.120	0.000	0.055
유행	0.013	0.412	0.472	-0.163	-0.014	0.299	0.309
관습	-0.097	-0.326	-0.633	0.481	0.016	0.196	-0.166
동조	0.671	0.306	0.202	0.814	0.636	0.556	0.969
개성	0.237	0.407	0.500	-0.367	0.985	-0.339	-0.357
과시	0.374	-0.199	0.401	0.123	-0.375	0.330	0.002
상관계수	0.646	0.479	0.538	0.480	0.470	0.395	0.653
아이젠값	0.717	0.298	0.408	0.300	0.284	0.185	0.745
F-값	2.210	1.530	1.900	1.540	1.880	1.540	1.730
p	<.0001	0.0303	0.0004	0.0276	0.0005	0.0263	0.003

주) G1: 긍정적 일치, G2: 긍정적 불일치, G3: 부정적 일치, G4: 부정적 불일치.

의 경우 나타난 제1정준 변량은 미의 욕구와 도구 및 동조의 관계를, 그리고 제 2정준 변량은 생리적, 안전, 자아 실현의 욕구와 도구, 유행, 개성의 화장 행동과 밀접한 관련성을 나타내고 있다. 긍정적 불일치 집단의 경우 나타난 제 1정준 변량은 생리적, 안전, 인지의 욕구와 유행, 관습, 개성, 과시의 관계를, 그리고 제 2정준 변량은 자아 실현, 미, 인지의 욕구와 관습, 동조의 높은 관계를 나타내고 있다. 부정적 일치 집단의 경우 나타난 제 1정준 변량은 생리적, 소속의 욕구와 동조, 개성의 밀접한 관계를 나타내고 있다. 제 2정준 변량은 자기 존중, 미의 욕구와

동조의 밀접한 관계를 나타내고 있다. 부정적 불일치 집단의 경우 나타난 정준 변량은 소속의 욕구와 동조의 높은 관련성을 나타내고 있다. 따라서 욕구와 화장 행동의 상관은 높으나 이들 변인의 관계 구조는 긍정적 일치 집단, 긍정적 불일치 집단, 부정적 일치 집단, 부정적 불일치 집단의 4집단간에 차이가 있음을 알 수 있다. 즉 긍정적 일치 집단의 경우 미의 욕구가 높으면 동조는 중시하나 도구는 중시하지 않으며, 생리적 욕구와 자아 실현의 욕구가 높고 안전의 욕구가 낮으면 도구, 유행 및 개성 행동을 중시한다. 긍정적 불일치 집단의 경우 생리적 욕구가 낮

고 안전, 인지의 욕구가 높으면 관습은 중시하지 않으나 유행, 개성, 과시는 중시하는 것으로 나타났으며, 자아 실현과 인지의 욕구가 낮고 미의 욕구가 높으면 관습과 동조 행동을 중시한다. 부정적 일치 집단의 경우, 생리적, 소속의 욕구가 높으면 도구적인 행동은 낮고 동조와 개성을 중시하는 것으로 나타났으며, 자기 존중과 미의 욕구가 높으면 동조 행동을 중시하는 것으로 나타났다. 부정적 불일치 집단의 경우 소속의 욕구가 높으면 동조 행동을 중시하는 것으로 나타났다.

이상에서 각 집단별 화장 행동을 보면, 하나의 화장 행동에 하나 또는 하나 이상의 욕구가 내재되어 있음을 알 수 있다. 이는 어떤 행동도 동시에 여러 욕구에 의해서 결정될 수 있다고 밝힌 Maslow⁶⁸⁾의 견해를 지지해 준다. 따라서 신체 만족도와 화장 태도를 기준으로 세분된 집단의 화장 행동은 여러 개의 욕구가 복합되어 일어날 수 있으며, 욕구의 강도와 중요도에 따라 각 집단별로 화장 행동이 다소 다르게 표현됨을 알 수 있다.

V. 결 론

본 연구는 20대 이상 성인 여성을 신체 만족도와 화장 태도를 기준으로 세분한 후 이들 집단의 기본 욕구와 화장 행동의 차이를 밝히고 개인의 욕구와 화장 행동 간의 상관관계를 분석한 결과 다음과 같은 결론을 얻었다.

1. 집단의 유형은 신체 만족도와 화장 태도 요인들을 군집 분석하여 요인 점수가 낮고 높음에 따라 긍정적 일치 집단(긍정적 신체 만족도/긍정적 화장 태도: G1), 긍정적 불일치 집단(부정적 신체 만족도/긍정적 화장 태도: G2), 부정적 일치 집단(부정적 신체 만족도/부정적 화장 태도: G3), 부정적 불일치 집단(부정적 신체 만족도/부정적 화장 태도: G4)으로 유형화하였다.
2. 욕구 특성에서 4집단 간에 유의한 차이를 보였다. 즉 긍정적 일치 집단은 7개의 욕구의 강도가 4집단 중에서 가장 강하였다. 다음으로 긍정적 불일치 집단은 소속 욕구, 자기 존중 욕구,

미 욕구가 강한 것으로, 부정적 불일치 집단은 생리적, 안전, 자아 실현, 인지 욕구가 강한 것으로 나타나 다소 차이를 보였다.

3. 화장 행동 중 유행, 동조, 과시, 도구는 긍정적 일치 집단 > 긍정적 불일치 집단 > 부정적 일치 집단 > 부정적 불일치 집단의 순으로, 관습, 개성행동은 긍정적 일치 집단 > 긍정적 불일치 집단 > 부정적 불일치 집단 > 부정적 일치 집단의 순으로 중시하였다.
4. 화장 행동별로 욕구와의 상관성이 집단간에 차이가 있는지를 살펴본 결과 개인의 욕구와 화장 행동 변인 간의 관계의 정도와 방향은 4집단 간에 다소 다르게 나타났다. 화장을 도구적으로 사용하는 행동을 보면 대체로 신체에 불만족하는 집단이 욕구의 영향을 적게 받는 것으로 나타났다. 유행을 따르는 화장 행동에서는 신체 만족도가 부정적인 집단보다 긍정적인 집단에서 다양한 욕구가 내재되어 있는 것으로 나타났다. 관습적으로 하는 화장 행동에는 대체로 미 욕구가 화장 행동에 내재되어 있는 여성들의 본능적인 욕구로 작용하고 동조 행동에서는 집단 특성에 관계없이 다양한 욕구가 내재되어 영향을 미치고 특히 안전, 소속, 미의 욕구가 동조 행동을 동기화시키는 공통된 욕구로 작용하였다. 반면에 개성 행동에는 부정적 일치 집단을 제외하고는 미의 욕구가 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 과시적 행동에 내재되어 있는 욕구의 영향은 신체 만족도가 부정적인 집단보다 긍정적 집단에서 많이 받는 것으로 나타났다.

개인의 욕구와 화장 행동 간의 관계를 집단별로 보면 긍정적 일치 집단(긍정적 신체 자아/ 긍정적 화장 태도)의 경우 미의 욕구가 높으면 동조는 중시하나 도구는 중시하지 않으며, 생리적 욕구와 자아 실현의 욕구가 높고 안전의 욕구가 낮으면 도구, 유행 및 개성 행동을 중시하는 것으로 나타났다. 긍정적 불일치 집단(부정적 신체 자아/ 긍정적 화장 태도)의 경우 생리적 욕구가 낮고 안전, 인지의 욕구가 높으면 관습은 중시하지 않으나 유행, 개성, 과시는 중시

68) A. H. Maslow, *Motivation and Personality* (New York: Harper and Bros., 1954).

하는 것으로 나타났으며, 자아 실현과 인지의 욕구가 낮고 미의 욕구가 높으면 관습과 동조 행동을 증시하는 것으로 볼 수 있다. 부정적 일치 집단(부정적 신체 자아/ 부정적 화장 태도)의 경우 생리적, 소속의 욕구가 높으면 도구적인 행동은 낮고 동조와 개성을 증시하는 것으로 나타났으며, 자기 존중과 미의 욕구가 높으면 동조 행동을 증시하는 것으로 나타났다. 부정적 불일치 집단(긍정적 신체 자아/부정적 화장 태도)의 경우 소속의 욕구가 높으면 동조 행동을 증시하는 것으로 나타났다. 따라서 욕구와 화장 행동의 관계구조는 4집단간에 차이가 있음을 알 수 있다.

이상에서 6가지 화장 행동은 신체 만족도와 화장 태도에 따른 세분 집단의 특성에 따라 다르고 각 행동에 미치는 욕구의 영향은 차이를 보여 화장 행동은 개인의 욕구에 따라 다를 수 있음이 입증되었다. 이는 인간의 욕구를 행동의 동기로 설명하면서 어떤 행동은 여러 욕구에 의해서 그 강도와 중요도에 따라서 결정될 수 있다고 본 Maslow의 견해를 지지해 준다. 또한 신체 만족도와 화장 태도에 따라 집단을 세분한 결과 집단 특성에 따라 욕구나 화장 행동에서 차이를 보았으므로 이들 두 변수는 서로 다른 차원인 것으로 나타났다. 이들 결과는 마케팅 전략에서 화장품 시장을 정의하고 세분하는데 실증적 자료 제시가 될 것으로 본다. 그러나 본 연구에서는 조사 지역이 경남 지역으로 한정되어 있으므로 본 연구의 결과를 일반화시키는 데는 신중을 기해야 할 것이며, 앞으로 본 연구에 포함시키지 못한 다양한 심리적인 변수를 포함시켜 세분화된 집단별로 다각적인 차원에서 분석되어야 할 것이다.

참고문헌

강경자 (1987). "패션 선도자와 추종자의 심리적 특성과 의복선택 행동." 경북대학교 대학원 박사학위논문.
 강경자 (1992). "Maslow의 기본욕구가 의복의 동조 및 개성에 미치는 영향," *한국의류학회지* 16권 4호.
 강경자, 박정은 (2005). "의복태도에 따른 여대생의 충동구매와 심리적 특성에 관한 연구." *한국생활과학회지* 14권 6호.

강경자, 서영숙 (1989). "Maslow의 기본욕구가 의복 가치관에 미치는 영향." *한국의류학회지* 13권 1호.
 강혜원 (1974). "대학생의 개성과 유행을 중심으로 한 의상행위와 성격특성과의 관계." *연세논총*.
 고애란, 이수경 (1998). "여고생의 의복행동과 자기 효능감 및 감각추구성향과의 관련 연구," *한국의류학회지* 22권 7호.
 공유미 (1999). "화장품 구매행동에 관한 연구-10~20대 여성의 라이프 스타일을 중심으로.-" *청주대학교 대학원 석사학위논문*.
 권현숙 (2001). "여성의 화장이 심리적 만족도에 영향을 미치는 요인." *경산대학교 보건대학원 석사학위논문*.
 김양진, 강혜원 (1992). "의복 및 신체 만족도와 학업 성취도가 사회적 자아존중감에 미치는 영향." *한국의류학회지* 16권 2호.
 김용숙 (1984). "20대 여성들의 신체 만족도와 의복 만족도에 관하여." *호남대학 논문집* 4권.
 김현희, 유태순 (2002). "여고생의 화장 행동과 화장품 구매불안에 관한 연구." *한국의류학회지* 26권 2호.
 박선희 (2001). "현대여성의 화장행위와 성격유형과의 관계성 연구." *세종대학교 대학원 석사학위논문*.
 박정혜 (2002). "추구의복이미지와 의복태도에 따른 색조화장 행동 연구." *숙명여자대학교 대학원 박사학위논문*.
 박찬부 (1980) "의복행태와 욕구와의 관계 연구." *인하대학교 인문대학연구소 논문집* 8권.
 백경진, 김미영 (2004). "화장 행동과 영향변인 연구-의복관여도, 연령, 얼굴만족도를 중심으로.-" *한국의류학회지* 28권 7호.
 윤소영 (2001). "메이크업과 헤어스타일이 인상형성에 미치는 영향." *대구가톨릭대학교 대학원 석사학위논문*.
 이금실, 강혜원 (1978). "의복의 신분상징성과 사회심리학적 변인과의 상관연구-서울의 가정주부 중심으로.-" *한국의류학회지* 2권 2호.
 이미정 (2000). "우리나라 여성들의 라이프스타일과 화장품 구매행동에 관한 연구." *전남대학교 경영대학원 석사학위논문*.

- 이연희. "색채 화장이 얼굴 이미지 지각에 미치는 영향-유행예측색을 중심으로." 성신여자대학교 대학원 박사학위논문.
- 이영운, 강해원 (1982). "중년기 여성들의 신체적 만족도와 의복행동과의 상관관계." *한국의류학회지* 6권 2호.
- 이희남 (1985). "여대생의 신체적 만족도 및 신체충실지수와 의복행동과의 관계." *상지대논문집* 6권.
- 전경란 (2002). "여성의 욕구, 자아존중감과 성형 및 의복태도의 관련 연구." 성신여자대학교 대학원 박사학위논문.
- 전연숙 (2000). "여성의 화장에 대한 의식행태와 관련요인." 경산대학교 보건대학원 석사학위논문.
- 조기여 (1997). "자기효능감, 퍼스널 스페이스, 의복근접도, 화장근접도와의 관계." 대구효성가톨릭대학교 대학원 박사학위논문.
- 조영우 (1997). "화장품 소비자의 라이프스타일과 구매행동에 관한 연구." 전남대학교 경영대학원 석사학위논문.
- 大坊都夫, 神山進 (1996). *被服と化粧の社會心理學*. 東京: 北大路書房.
- 神山進 (1985). *被服心理學*. 東京: 先生館.
- 岩男壽美子, 松井豊 (1985). 化粧の心理的效用(Ⅲ)-化粧後の心理的變化.- *日本社會心理學會誌* 25卷.
- Adams, A. E. (1972). "Clothing Acceptance for the Self and for Other and Adherence to Selected Clothing Norms as Related to Selected Aspects of Personality in a Sample of Black College Males." Doctoral Dissertation, University of Pennsylvania.
- Cash, T. F., K. Dawson, P. David, M. Bowen and C. Galumbeck (1989). "Effect of Cosmetics Use on the Physical Attractiveness and Body Image of American College Women." *Journal of Social Psychology* Vol. 129.
- Cox, C. L. and W. H. Glick (1986). "Resume Evaluations and Cosmetics use: When More is not Better." *Sex Roles* Vol. 14.
- Creekmore, A. M. (1963). "Clothing Behavior & their Relationship to General Values & to the Striving for Basic Need." Doctoral Dissertation, University of Pennsylvania.
- Creekmore, A. M. (1974). "Clothing Related to Body Satisfaction and Perceived Peer sell," *Michigan University Agricultural Experiment Station Research Report* Vol. 239.
- Graham, J. A. and A. Furnham (1981). "Sexual Differences in Attractiveness Rating of Day/Night Cosmetic Use." *Cosmetics Technology* Vol. 3.
- Graham, J. A. and A. J. Jouhar (1981). "The Effect of Cosmetics on Person Perception." *International Journal of Cosmetic Science* Vol. 3.
- Gurel, L. M. and L. Gurel (1979). "Clothing Interest: Conceptualization and Measurement." *Home Economics Research Journal* Vol. 7 No. 5.
- Hersey, P. and K. H. Blanchard (1972) *Management of Organizational Behavior, 2nd ed.* New Zessey: Prentice-Hall Inc.
- Jones, E. E. and K. E. David (1965). "From Acts to Disposition: The Attribution Process in Person Perception." in *L. Berkowitz*, ed. *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academy Press.
- Kaiser, S. B. (1990). *The Social Psychology of Clothing: Symbolic Appearances in Context, 2nd ed.* New York: Macmillan.
- Lapitsky, M. (1961). "Clothing Values and Their Relation to General Values and to Social (1981). "Security and Insecurity." Doctoral Dissertation, University of Pennsylvania.
- Mahoney, E. R. and M. D. Finch (1976). "The Dimensionality of Body-cathexis." *Journal of Psychology* Vol. 92 No. 2.
- Maslow, A. H. (1954). *Motivation and Personality*. New York: Harper and Bros.
- Mclean, F. P. (1978). "The Process of Againg Related to Body Cathexis and to the Clothing Satisfaction." Doctoral Dissertation, University of Utah.
- Murray, H. A. (1938). *Exploration in Personality*. New York: Oxford University Press.
- Secord, P. F. and S. M. Jourard (1953). "The Appraisal of Body-cathexis: Body-cathexis and the Self." *Journal of Consulting Psychology* Vol. 17.